Sommaire

Généralités sur les Nations Unies et les marchés de l'ONU 11
I - les six organes de l'ONU 11
II - Les Institutions spécialisées et les fonds et programmes 13
III - L'ONU : un marché d'environ 10 milliards USD en 2006 16
Les processus d'achats au sein des Nations Unies 21
I - La rationalisation des processus d'achats des Nations Unies 21
II - Le portail d'accès commun UNGM 24
III - Les méthodes de passation de marché 27
Les aspects légaux de la contractualisation avec les Nations Unies 33
I - La mise en œuvre du contrat 33
II - Aspects légaux de la passation des marchés dans le système des Nations Unies 35
Comment aborder les marchés de l'ONU ? 37
I - Cibler les organismes des Nations Unis et s'identifier auprès d'eux 37
II - Se faire connaître des acheteurs 38
Le développement croissant des relations entre l'ONU et les entreprises 41
I - Les rencontres avec les fonctionnaires de l'ONU 41
II - Les nouveaux partenariats avec le secteur privé : Le pacte mondial 42
L'approvisionnement des opérations de maintien de la paix 45
I - L'ONU et le maintien de la paix 45
II - Planification et mise en place des opérations de maintien de la paix 48
UNPD: Service des achats des Nations Unies 61
I - Le Service des achats (UNPD),principal organisme acheteur des Nations Unies 61
II - Les achats d'UNPD 63
III - Comment vendre à UNDP 65
IV - L'attribution des marchés 69
V - La rénovation du siège des Nations Unies, le Capital Master Plan 70
VI - Organisation et contacts à UNPD 71
AIEA: Agence internationale de l'énergie atomique 73
I - Les achats de l'AIEA 73
II - Les fournisseurs 74
III - Le processus d'approvisionnement de l'AIEA 74
IV - Contacts 74
CESAP: Commission Économique et Sociale pour l'Asie et le Pacifique 75
I - Les principaux achats de la CESAP 75
II - Les principaux fournisseurs 75
III - Les procédures d'approvisionnement de la CESAP 76
IV - Contacts 76
CIJ-ICJ : Cour Internationale de Justice 77
Contacts 77
FAO: Organisation pour l'alimentation et l'agriculture 79
I - Les achats de la FAO 81
II - Les fournisseurs de la FAO 82
III - Comment vendre à la FAO 83
IV - Contacter la FAO 85
FIDA: Fonds International pour le Développement et l'Agriculture 89
I - Les achats du FIDA 89
II - les fournisseurs 90
III - Contacts: 90
FNUAP: Fond des Nations Unies pour la population 91
I - Les achats du FNUAP 93
II - Les fournisseurs du FNUAP 94
III - Comment vendre au FNUAP 96
IV - Contacts 98
HCR: Haut Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés 101
I - Les achats de l'UNHCR 104
II - Les principaux fournisseurs 105
III - Comment vendre à l'UNHCR ? 107
IV - Contacts: 109

OACI: L'Organisation de l'aviation civile internationale 111
I - Les achats de l'OACI 111
II - Comment vendre à l'OACI 111
III - Contacts : 112
OIT : Organisation Internationale du travail 113
I - Les achats de l'OIT 113
II - Les fournisseurs français de l'OIT en 2005: 113
III - Comment vendre à l' OIT 113
IV - Contacts : 114
OMM: Organisation mondiale de la météorologie 115
I - Les achats de l'OMM 115
II - Comment vendre à l'OMM 115
III - Contacts 116
OMPI: Organisation Mondiale de la propriété intellectuelle 117
I - Les achats de l'OMPI 117
II - Comment vendre à l'OMPI 117
III - Contacts 118
OMS: Organisation Mondiale de la Santé 119
I - Les achats de l'OMS 121
II - Les principaux fournisseurs de l'OMS 121
III - Comment vendre à l'OMS 122
IV - Contacts : 124
PAHO: Pan American Health Organization 125
I - Les achats 125
II - Comment vendre au PAHO 127
III - Contacts : 128
ONUG: Office des Nations Unies à Genève 129
I - Les achats de l'ONUG 129
II - Comment vendre à l'ONUG 130
III - Contacts : 131
BCHA: Bureau de coordination des affaires humanitaires 133
I - Approvisionnement et entreposage des produits de première nécessité 133
II - L'organisation des secours entre les agences participantes 134
III - Contacts : 139
PAM: Programme Alimentaire Mondial 141
I - Les achats du PAM 143
II - Les principaux fournisseurs du PAM 145
III - Comment vendre au PAM 145
IV - Contacts : 151
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement 153
I - Les achats du PNUD 156
II - Les fournisseurs du Programme 156
III - Comment vendre au PNUD 157
IV - Contacts: 161
IAPSO: InterAgency Procurement Services Office (Acronyme le plus usité) ..163
I - Les achats d'IAPSO 163
II - Les fournisseurs 164
III - Comment vendre aux Nations Unies par l'intermédiaire de IAPSO 164
IV- Contacts 166
UIT: Union internationale des télécommunications 167
I - les achats 167
II - Contacts : 167
UNESCO*:* Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture 169
I - Les achats de l'UNESCO 169
II - Les principaux fournisseurs de l'UNESCO 170
III - Comment vendre à l'UNESCO 171
IV - Contacts 171
UNICEF: United Nations International Children's Emergency Fund 173
I - Les achats de l'UNICEF 176
II - Les fournisseurs 178
III - Comment vendre à l'UNICEF 180
IV - Contacts : 184

ONUDI*:* Organisation des Nations Unies pour le développement industriel....185
I - Les achats de l'ONUDI 185
II - Les fournisseurs 186
III - Comment vendre à l'ONUDI 186
IV - Contacts : 186
UNOPS: Bureau des Nations Unies pour les services d'appui aux projets 187
I - Les achats de l'UNOPS 189
II - Les fournisseurs 191
III - Comment vendre à l'UNOPS 192
IV - Contacts : 193
UNRWA: L'Office de secours et de travaux des Nations Unies pour les réfugiés de Palestine dans le Proche Orient (UNRWA) 195
I - Les achats de l'UNRWA 196
II - Les fournisseurs 198
III - Comment vendre à l'UNRWA 199
IV - Contacts : 201
Tableau synthétique 203
Nous contacter – service aux entreprises 205
ACRONYMES 207
LEXIQUE 209

Comment aborder les marchés de l'ONU ?

Plan

I-Cibler les organismes et s'identifier

II- Se faire connaître des acheteurs

Aborder les Nations Unies n'est pas aussi compliqué qu'il peut y paraître. Les procédures sont claires et connues, et il suffit aux sociétés de suivre la démarche pas à pas.

I- Cibler les organismes des Nations Unis et s'identifier auprès d'eux

Connaître les produits et services achetés par chaque organisme

Il importe d'abord de **bien connaître le système** des Nations Unies **et le rôle de chaque organisme**, afin **d'identifier les agences les plus susceptibles d'acquérir les produits** fabriqués **ou le service** proposé.
Pour cela, le tableau suivant synthétise les acquisitions en fonction des acheteurs de l'ONU (NB – information non exhaustive, à titre indicatif) :

Type de biens / services	Agences de l'ONU acheteuses
Equipements et produits agricoles	FAO, UNOPS, HCR, PAM
Véhicules	Toutes les agences de l'ONU surtout UNPS, HCR, PAM, UNICEF, UNOPS, IAPSO
Livres et manuels techniques	Toutes les agences de l'ONU surtout FNUAP, OMS UNICEF, BIT, UNESCO
Construction	UNOPS, HCR, UNICEF, UNPS, FAO
Produits chimiques et insecticides	FAO, UNOPS, HCR, OMS
Equipements de communication et télécommunication	UNPS, UNOPS, HCR, OMS, UNICEF, PAM, UNESCO, IAPSO, ONUDI et autres agences
Matériels et logiciels informatiques	Toutes les agences de l'ONU
Services de conseil - Agriculture	UNOPS, PNUD, FAO
Services de conseil - Développement	UNOPS, PNUD
Services de conseil - Economie et administration	UNOPS, BIT, UNESCO, PNUD
Services de conseil - Environnement	UNOPS, PNUD, PNUE
Services de conseil - Santé	UNICEF, UNOPS, FNUAP, OMS, PAHO
Services de conseil - Sciences	UNESCO, FAO, OMS, FIDA, FNUAP
Equipements de déminage	UNOPS, PNUD, ONUG
Médicaments et vitamines	UNICEF, OMS, FNUAP, HCR, PAHO
Denrées alimentaires, rations	PAM, HCR, UNPS
Services de restauration	UNPS et autres agences de l'ONU dans une moindre mesure
Fournitures médicales et chirurgicales	UNICEF, OMS, FNUAP, HCR, UNOPS, PAHO
Produits pharmaceutiques	UNICEF, OMS, HCR, FNUAP, PAHO
Equipements de recherche et de laboratoire	OMS, UNICEF et dans une moindre mesure FAO, UNESCO, UNOPS, BIT, FNUAP, AIEA, PAHO
Graines et engrais	FAO, UNOPS, PAM, HCR
Vaccins	UNICEF, OMS, FAO, PAHO
Equipements de traitement de l'eau	UNICEF, HCR, PNUD, UNOPS
Services de transports	Toutes les agences de l'ONU
Transport aérien	Toutes les agences de l'ONU surtout UNPS
Produits contraceptifs	FNUAP
Filets, moustiquaires	UNICEF, PNUD
Produits sidérurgiques	UNOPS, PNUD
Produits d'hygiène	UNICEF, HCR, BCAH
Abris, bâches, tentes	HCR, UNICEF, UNPS

Se référencer auprès de chaque organisme

Généralement, les organismes d'approvisionnement de l'ONU choisissent des fournisseurs à partir de listes d'entreprises admissibles. La base de données commune sur les fournisseurs, United Nations Global Marketplace (UNGM), est tenue par le Bureau des services d'achat inter organisations, IAPSO, à Copenhague. Les entreprises désireuses de fournir des biens ou des services à l'ONU sont invitées à s'inscrire dans cette base de données, qui est utilisée par quinze organismes totalisant plus des 3/4 des achats des Nations Unies.

Toutefois, dans la mesure où UNGM n'est pas encore utilisée par tous les organismes de l'ONU, il est fortement conseillé de vérifier auprès des autres agences si elles tiennent des bases de données distinctes. L'inscription sert, en réalité, à effectuer une sélection préalable des éventuels fournisseurs mais elle ne garantit pas l'octroi d'un contrat.

La procédure d'inscription sur le fichier UNGM est gratuite et relativement simple : après avoir accepté les termes généraux et conditions des Nations Unies concernant les achats, il faut compléter le formulaire d'inscription en ligne puis expédier les documents demandés (notamment les comptes de résultats et bilans financiers de la société…). La procédure de demande d'enregistrement implique de sélectionner les organismes pour lesquels la société souhaite s'inscrire (Cf. supra).

Sources d'information sur les opportunités d'affaires

Une fois inscrite, la société n'aura pas accès à un guichet unique où toutes les informations sur tous les contrats d'achats seraient disponibles : généralement, chaque organisme de l'ONU met à jour les informations sur ses contrats et ses appels d'offres sur son propre site Internet. En revanche, il existe un certain nombre de sources communes de renseignements anticipés sur les possibilités d'affaires. Ainsi, le site Internet de IAPSO (www.iapso.org) affiche les avis d'appels à la concurrence de nombreux organismes des Nations Unies, à l'adresse : www.iapso.org/supplying/procurement-notices.asp.

Les possibilités en matière d'approvisionnement sont parfois annoncées dans le journal « Development Business » (www.devbusiness.com), axé toutefois sur les grands organismes de financement des projets de développement (Programme des Nations Unies pour le Développement, Banque Mondiale, Banque Interaméricaine de Développement, Banque Asiatique de Développement, Banque Africaine et Fonds Africain de Développement, Banque de Développement des Caraïbes). Enfin, les entités de l'ONU peuvent annoncer leurs recherches de fournisseurs dans d'autres revues économiques (par exemple The Economist), techniques et commerciales. Ubifrance via sa banque de données PROAO traduit tous les appels d'offres des Nations Unies et des principales organisations internationales : http://www.ubifrance.fr/infos-marches/infobase.asp?Reload=220.

Cependant, les meilleures sources d'information demeurent, tout simplement, les personnes-ressources au sein des organismes mêmes de l'ONU. Nouer de bonnes relations avec les fonctionnaires de l'ONU chargés des achats est la clé pour faire des affaires sur ce marché.

II- Se faire connaître des acheteurs

Lors de cette étape préliminaire d'identification, il s'agit donc dans un premier temps de **se faire connaître des acheteurs** des centrales d'achats. Celles-ci n'échappent pas aux règles de base des pratiques commerciales courantes : le **contact et** le **suivi régulier** des relations avec les acheteurs des différents organismes sont les clés de la réussite sur les marchés de l'ONU.

En effet, si l'inscription sur les différents fichiers des fournisseurs est incontournable, il importe de garder à l'esprit que, en cas de lancement d'appel d'offres, les acheteurs contactent parfois une partie seulement des entreprises figurant dans les fichiers, constituant ainsi une « *short list* » (liste restreinte).

De telles sélections répondent notamment à l'impossibilité d'évaluer des centaines de dossiers de propositions, particulièrement lorsqu'il s'agit d'achats effectués dans l'urgence (crises humanitaires notamment).

C'est pourquoi, sans garantir la signature d'un contrat, les visites et les contacts réguliers avec les différents services des achats permettent de ne pas être oublié lors des lancements d'appels d'offres. L'assiduité est d'autant plus nécessaire que les organigrammes des centrales d'achats font très souvent l'objet de modifications (les acheteurs font souvent des rotations sur le terrain, ou peuvent être transférés d'une agence à l'autre).

Par ailleurs, un autre moyen de se faire connaître auprès des services d'achats de l'ONU est de répondre aux *Expression of Interest* (EOI) : la réponse à une expression d'intérêt doit contenir les informations sur les produits proposés, les ressources, les qualifications et l'expérience de l'entreprise. Cependant, la soumission d'une EOI ne garantit pas nécessairement l'inclusion de la compagnie dans la *short list* lors d'appels d'offres.

Sites Internet des agences de l'ONU

Les agences publient généralement les informations relatives à leurs programmes sur leurs **sites Internet** (cf. infra). Suivre ces projets permet aux entreprises de connaître bien en amont les besoins d'approvisionnement futurs de l'organisation.

Jusqu'à récemment, la qualité et la pertinence des informations publiées sur les sites Internet variait beaucoup d'une agence à l'autre, certains étant régulièrement actualisés et contenant de nombreux avis d'appels à la concurrence et d'informations sur les financements de projets. Toutefois, le processus de rationalisation, de modernisation et de transparence accrue engagé dans l'administration des Nations Unies a amené l'ensemble des organismes de l'ONU à améliorer la qualité de leurs ressources disponibles en ligne.

Le dernier a eu lieu en avril 2007. Pour plus de renseignements, voir le dernier chapitre *Nous contacter – services aux entreprises*.

II – Les nouveaux partenariats avec le secteur privé : Le pacte mondial

Les relations de partenariat entre les entreprises et l'ONU sont en plein développement : outre les marchés de fournitures et de services, les Nations Unies sollicitent de plus en plus le concours du secteur privé, à travers de nouvelles formes de partenariat tel que le Pacte mondial, afin d'associer des opérateurs aux efforts de l'Organisation pour atténuer certains problèmes contemporains.
L'idée d'un « Pacte mondial » (*Global Compact* 8 en anglais), entre l'ONU et le secteur privé, a été lancée pour la première fois par le Secrétaire Général Kofi Annan au forum de Davos de janvier 1999. Les entreprises ont été invitées à développer des collaborations avec les services de l'ONU, pour autant qu'elles affichent leur respect des 10 principes du Pacte en matière de Droits de l'homme, du travail et de l'environnement.
Le « pacte » entre l'ONU et les entreprises est un partenariat destiné à associer le secteur privé et la société civile à la lutte menée par les Nations Unies contre la pauvreté et l'injustice dans le monde. Une équipe chargée du Pacte mondial est en place auprès du Secrétariat général de l'ONU à New York. En aval du secrétariat, les différents programmes et organismes des Nations Unies sont invités à s'impliquer dans le Pacte mondial pour associer les opérateurs privés à certains de leurs travaux et les aider à conclure des partenariats. La promotion du Pacte mondial repose donc à la fois sur les services du Secrétariat Général, pour l'impulsion et la coordination, ainsi que sur d'autres programmes et services spécialisés de l'ONU, voire sur d'autres organismes étrangers à l'ONU.
Tous les organismes des Nations Unies sont impliqués dans des programmes de partenariat avec le secteur privé, afin de mettre en œuvre certains projets de leur compétence. Le PNUD, UNICEF et UNOPS sont particulièrement actifs dans ce domaine (le siège du PNUD à New York dispose par exemple d'un bureau spécialement dédié au développement de partenariats avec le secteur privé. Un bureau du PNUD à Genève a été créé récemment à destination des entreprises européennes).

Six agences des Nations Unies constituent le noyau dur d'action en faveur du Pacte mondial, en raison de leurs compétences respectives en matière de droits de l'homme, de travail, d'environnement, de développement et de lutte contre la corruption :

Le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE, à Nairobi, voir www.unep.org/french), notamment à travers son Directeur exécutif, Klaus Toepfer - ex ministre de l'Environnement allemand.

Le Haut Commissariat aux Droits de l'Homme (HCDH, Genève, voir www.ohchr.org/french), dont Louise Arbour est à la tête depuis 2004 (son prédécesseur, Mary Robinson, était très favorable aux partenariats avec des entreprises privées).

Le Bureau international du travail (BIT-OIT, Genève, voir www.ilo.org/public/french) et son alter ego patronal, l'Organisation internationale des employeurs.

Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD, voir sur Internet à : www.undp.org/business).

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (l'ONUDI, voir www.unido.org/fr www.unido.org/doc/19478).

L'Office des Nations Unies contre la drogue et le crime (UNODC, voir : www.unodc.org).

8 Sur le Pacte Mondial : http://www.unglobalcompact.org/len

Les 10 principes du Pacte Mondial

Le Pacte mondial repose sur **10 principes éthiques** que les organisations participantes acceptent de mettre en pratique sur une base volontaire. Par leur adhésion à ces valeurs, les entreprises du secteur privé s'engagent dans une démarche de responsabilité civique en reconnaissant leur rôle de premier plan pour faire face aux problèmes sociaux et environnementaux du monde. Selon Kofi Annan, le Pacte devrait permettre d'« *aller vers un monde où l'activité économique coexiste harmonieusement, en les consolidant, avec les droits de l'homme, des conditions de travail acceptables, un environnement viable et une bonne gouvernance* ».
Le Pacte Mondial invite les entreprises à adopter, soutenir et appliquer dans leur sphère d'influence un ensemble de valeurs fondamentales, dans les domaines des droits de l'homme, des normes de travail et de l'environnement, et de lutte contre la corruption.

Les principes, catégorie par catégorie, sont les suivants :

Droits de l'homme

1. Les entreprises sont invitées à promouvoir et à respecter la protection du droit international relatif aux droits de l'Homme dans leur sphère d'influence

2. A veiller à ce que leurs propres compagnies ne se rendent pas complices de violations des droits de l'Homme

Droit du travail

3. Les entreprises sont invitées à respecter la liberté d'association et à reconnaître le droit de négociation collective ;

4. L'élimination de toutes les formes de travail forcé ou obligatoire

5. L'abolition effective du travail des enfants

6. L'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession.

Environnement

7. Les entreprises sont invitées à appliquer l'approche de précaution face aux problèmes touchant l'environnement

8. A entreprendre des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement

9. A favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.

Lutte contre la corruption

10. Les entreprises sont invitées à agir contre la corruption sous toutes ses formes, y compris l'extorsion de fonds et les pots-de-vin.

Comment participer au Pacte Mondial ?

En mai 2007, ce sont 4 832 organisations dont 3 171 entreprises, réparties dans près de 100 pays, qui participaient au Pacte mondial, (cf. la rubrique *Search Participants* sur www.unglobalcompact.org). En tant qu'initiative volontaire, le Pacte Mondial sollicite la participation générale d'un ensemble varié d'entreprises et d'autres organisations. Pour participer au Pacte mondial, une société doit procéder de la façon suivante :
Son directeur général envoie une lettre (approuvée par le Conseil d'administration, dans la mesure du possible) au Secrétaire général, dans laquelle il exprime son appui au Pacte mondial et à ses principes et l'adresse à l'Institut de l'entreprise (Les sociétés françaises peuvent envoyer une télécopie au numéro: +33 01 47 23 79 01) qui transmettra au bureau de New York. La lettre d'adhésion doit être imprimée sur le papier à en-tête de l'entreprise;
La société prend des mesures pour modifier son fonctionnement, de façon à intégrer le Pacte mondial et ses principes à sa stratégie, à sa culture et à ses activités quotidiennes. Elle est censée faire publiquement campagne en faveur du Pacte mondial et de ses principes en ayant recours à des moyens de communication tels que les communiqués de presse, les discours, etc. Elle est censée décrire dans son rapport annuel (ou autre rapport semblable) comment elle appuie le Pacte mondial et ses dix principes (engagement de la Communication sur le progrès). Enfin, elle est censée rédiger un exemple de bonne pratique chaque année et le mettre en ligne sur le site Global Compact de l'ONU (www.unglobalcompact.org) afin de partager son expérience.